

WEBMARKETING : AMÉLIORER LA VISIBILITÉ DE SON ENTREPRISE SUR INTERNET

PROGRAMME

1. Identifier les conditions de réussite et les raisons des échecs de la communication sur Internet

- Les nouveaux comportements des internautes
- Les nouveaux enjeux pour les entreprises : l'e-réputation, la visibilité, la transformation, la mobilité, ...
- Les bonnes pratiques en terme de communication sur Internet
- Les mauvaises pratiques en terme de communication sur Internet : les raisons qui poussent les internautes à quitter un site Internet

2. Formaliser une stratégie webmarketing efficace

- Webmarketing : concept et définition
- Les différentes stratégies de communication digitale et de webmarketing
- L'identification de sa cible sur Internet : méthodologie, analyse comportementale et outils de veille
- L'analyse de la e-réputation de sa marque sur Internet
- Analyse des différents types d'objectifs à intégrer dans son plan d'action
- Le marketing multi-canal : la cohérence entre la stratégie on-line et la stratégie off-line

3. Choisir et maîtriser les outils adaptés à sa stratégie

- A. *Les enjeux du référencement naturel*
- Les contraintes des moteurs de recherche
 - Les techniques de référencement
 - Les bonnes pratiques et les erreurs courantes
 - L'analyse du trafic avec Google Analytics
- B. *L'acquisition de trafic payant*
- Google Adwords
 - Google Adsens
 - Autres types de publicités on-line
- C. *Le webmarketing direct*
- E-mailing
 - Newsletter

4. Fédérer et animer une communauté de clients et de prospects sur Internet

Réf. EIN084

Public

Cette formation s'adresse aux responsables et salariés d'entreprise qui souhaitent faire connaître leur entreprise sur Internet en utilisant les nouveaux outils de communication digitaux.

Pré-requis

Avoir des connaissances en marketing traditionnel

Connaître la stratégie commerciale de son entreprise

Maîtriser les fonctions de base de l'Internet (recherche sur Google, lecture de mails, ...)

Maîtriser les fonctions de base d'un logiciel de traitement de texte

Résultats attendus

Identifier les conditions de réussite et les raisons des échecs de la communication sur Internet

Formaliser une stratégie webmarketing efficace

Choisir et maîtriser les outils adaptés

Fédérer et animer une communauté de clients et de prospects sur Internet

Objectifs pédagogiques

Savoir développer la visibilité de son site Internet

Connaître et comprendre des méthodes pour attirer des clients vers ses services et produits

Avoir une vue stratégique de l'évolution du Web pour mettre en œuvre une politique de conquête et de fidélisation

Méthodes pédagogiques

Supports

Apports théoriques

Présentation interactive de cas concrets

Cas pratiques sur poste informatique

Supports

Durée

2 jours soit 14 heures

Nature de la sanction

Attestation de fin de formation

Calendrier 2018

Agen :

29 novembre et 6 décembre

Tarif

600€ HT/participant

Intervenant

Vincent PEREIRA